

中堅営業職向けの《参加・演習型》コース…他社との意見交換でグイグイ吸収！



提案型営業実践



実践トレーニング：2日間コース

成果が出る「提案型営業」とは？
 価値が伝わる「プレゼンテーション」とは？
成果につながる実践訓練です！

営業資料の持参

自社の会社案内、商品カタログ、パンフ、サンプル等の「商品紹介ができるもの」をご持参ください

■予定内容(2日間のカリキュラム)

1. 顧客のタイプに合わせた提案営業の進め方 ～営業スタイルの見直し～

●提案営業の基本/提案営業とは ●営業の基本スタイルを知る/できる営業パーソンが実践していること ●自分の営業スタイルを知る ほか

2. 顧客の問題発見・解決の支援手法 ～問題解決とプレゼンテーションのつながり～

●顧客の問題を発見するために/問題とは何か ●顧客の本音を引き出す傾聴と質問 ●商談での傾聴(質問力) ●問題解決とプレゼンのつながり ほか

3. 実践的提案のポイント ～伝わるプレゼンテーションの実践～

●プレゼンの基本 ●わかりやすいプレゼン資料とは ●プレゼン資料の作成 ●自社商品のプレゼン ●商談プレゼン実習と相互評価 ほか

講師 中小企業診断士 佐藤 康二氏 (株)エム・イー・エル 取締役

■講師プロフィール— ●企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルタントに。一人ひとりの「やる気」を引き出しつつ、組織としての力を活かした営業力、マーケティング力の向上で多数の中小企業の経営力強化をサポート。 ●中小企業大学校や全国の商工会議所における講演・セミナー講師としても活躍。 ●著書に『どうすれば組織はイキイキするのか?』、『なぜ、人は本気で働かないのか?』(同友館)。ダイヤモンド社の営業専門誌『ダイヤモンドビジョナリー』に「繁盛店から学ぶ営業改革のヒント」を連載 他執筆多数。

■昨年度の公的機関での講座実績例— 栃木県産業振興センター「経営リーダー育成塾」「人が育つ任せる力の身につけ方」、中小企業大学校「経営管理者養成コース」「経営戦略策定コース」「提案営業研修」他、岩手県産業振興センター「次世代マネージャー養成講座」、あきた企業活性化センター「営業戦略策定講座」、栃木県南地域地場産業振興センター「営業マン・営業ウーマン研修」、群馬県産業支援機構「ぐんま実践マネジメントスクール」、東京商工会議所、横浜商工会議所、福岡商工会議所 他実績多数



- 【日時】 2020年 2月4日(火)～5日(水) 9:30～16:30 (休憩 12:30～13:30)
- 【会場】 とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室 (宇都宮市ゆいの杜1-5-40)
- 【定員】 20名(先着順) 【お願い】 営業資料の持参: 自社の会社案内、商品カタログ、パンフ、サンプル等の「商品紹介ができるもの」をご持参ください
- 【受講料】 5,500円(税込) ※研修開催日の約1か月前に「受講料振込のご案内」を送付します。
- 【申込方法】 下記に必要事項をご記入の上、切らずにFAXまたはE-mailにてお申込みください。
- 【申込期限】 2019年12月27日(金)

企業名			資本金	万円	
所在地	〒		業種		
			取扱い製品・サービス		
			従業員数	名	
TEL			センター会員	会員・非会員 (いずれかに○をお付け下さい)	
FAX			申込担当者		
受講者①	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				
受講者②	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				

【お問合せ先】

公益財団法人栃木県産業振興センター 総務企画部情報研修グループ
 TEL:028-670-2606 FAX:028-670-2616 E-mail:kenshu@tochigi-iin.or.jp